

3 InsureMO

柔軟性を備えた保険デジタルサービスプラットフォーム「InsureMO」をアジリティ高く展開

IPromotion担当は、グローバルソリューションの強みを活かした保険業界のデジタル化推進や新たな業際ビジネス創出に取り組んでいる。「InsureMO」は、保険の販売、開発、サービス拡充や利便性向上を実現する SaaS 型サービスであり、今後もさまざまな新しいサービス・技術をかけ合わせ、お客様のビジネス革新に貢献していく。

保険の DX に欠かせない 選択肢の拡大

VUCA 時代における世の中の変化によって消費者のライフスタイルも変化し、保険商品に求められるニーズが多様化している。保険販売においても、従来の営業職員・保険代理店での販売に加えて、消費者自身がスマートフォン等からダイレクトに接点を持つ機会が増えている。

今後も消費者の生活に密着した様々なシーンで保険に触れる機会が広がっていくことが想定され、保険

のデジタルトランスフォーメーション (DX) には、“選択肢を広げる” 役割が必須になると捉えている。

デジタル化が当たり前のように進んでいる業界もあるが、保険業界での取り組みは遅れており、例えば、保険販売においては、業界規制等によって店舗・対面に頼る割合が多かったり、また、加入手続きにおいても、必要書類への記入や押印、送付が必要であったりと、消費者の購買意欲の低下や手続き中の離脱といったリスクが高い状況にある。



株式会社 NTT データ
第三金融事業本部
保険 IT サービス事業部
グローバル&ソリューション統括部
IPromotion担当
課長 大羽 恒彰氏

保険デジタルサービス プラットフォーム「InsureMO」

既存の仕組みが確立している中で、新たなデジタルチャネルへの拡大等に向けて既存システムを改修・置換することは容易ではない。

そこで、株式会社 NTT データ（以下、NTT データ）は、デジタル化に柔軟かつ迅速に対応できる仕組みとして、保険デジタルサービスプラットフォーム「InsureMO」のサービス提供を開始した。

グローバルソリューションである InsureMO をベースとし、豊富な API、幅広い商品テンプレート、多

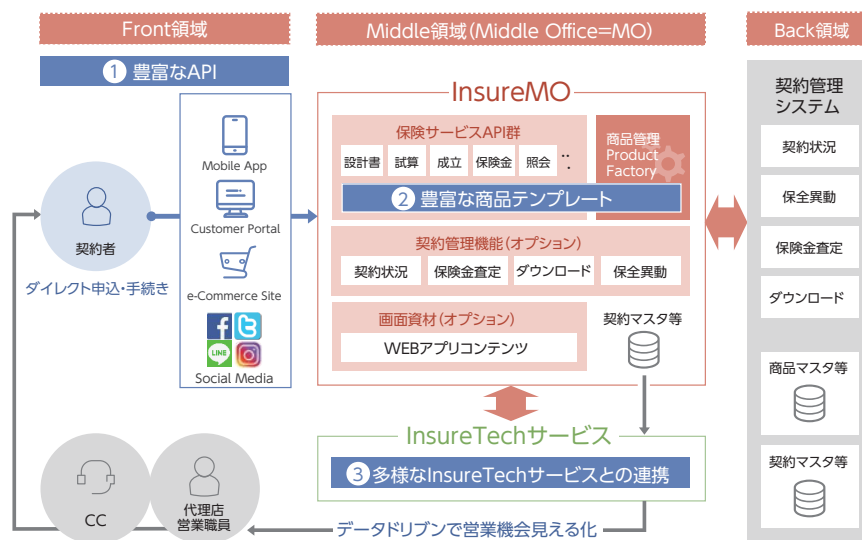


図1 InsureMO 概要

様々な Insure Tech サービスとの連携等の強みを活かしながら、NTT データが国内商習慣等を踏まえたローカライズを行ったもので、国内でも安心・安全に利用できるように配慮した SaaS 型サービスである。

「InsureMO」は、迅速性・多様性が求められる顧客接点の Front 領域と、保険のレガシーシステムである Back 領域を、Middle 領域としてつなぎ、スマートフォン等で保険の申し込みから支払いまでをデジタル完結させることで、保険の販売、開発、サービス拡充や利便性の向上を実現している。Back 領域との連携を必要としない場合は、Front 領域と Middle 領域での完結も可能である。

「InsureMO」× NTT データの強みによる国内実績の拡大

2020 年 12 月にサービスを開始して以降、提供先を拡大し続けている。

生命保険会社向けには、個人保険の契約者、団体保険の事務担当者が、申し込みや変更・請求手続きをダイレクトで行うことのできるサービスを実現しており、特に、少額短期保険会社向けには、契約管理を含めて、約 6 か月という短期間で実現したケースもある。

また、保険代理店向けには、約

1500 万件という規模の代理店会員がダイレクトで保険の申し込みを行うことができる新たな仕組みを、要件定義から本稼働まで約 10 か月という短期間で実現した。

これらは、マイクロサービスの組み合わせやノーコードによる商品設定といった最新のテクノロジーによるシステム構築アプローチと、NTT データの強みとするインプリメント力のかげ合わせにより実現されるものであり、保険に関わるお客様からの様々なご要望に広く貢献している。

保険業界×カード業界の業際ビジネスを支える仕組み

昨年度は、生命保険から損害保険、団体信用保険と、保険業界内での展開を加速させると共に、保険商品を販売する保険代理店への新たな導入実績を獲得した。

クレジットカードに付帯される保険に加え、カード会員向けに任意保険の販売を実現したいという三井住友カード株式会社からの要望を受け、同社の Vpass アプリを起点に、「InsureMO」を活用した保険ポータルサイト経由で、生命保険や損害保険をオンラインで簡単に申し込むことができるという仕組みである。

保険会社への導入で培った既存ア

セットを活用して、保険代理店を巻き込んだ展開、保険業界×カード業界の業際ビジネスを支える新たな仕組みが実現できたことは、大きな成果である。

共同利用型プラットフォームの構築を目指した取り組み

保険に関わるお客様の DX 推進に対する意欲が高くとも、予算的な制約から具体的な取り組みが進まないというケースは少なくない。デジタル化による顧客接点強化や業務効率化等への期待はあるものの、さらなるビジネス成長のため、投資対効果が強く意識されるからである。

業界としても、デジタルチャネルでの保険販売はまだ取り組みが始まったばかりであり、少額短期保険のような小さな保険に比べて、本来収益性を狙って販売したい大きな保険については、従来の店舗・対面での販売で行われる後押しが一定数必要とされる印象がある。

NTT データは、この業界課題に対して、これまでの個社向けに最適化する形と合わせて、業界向けの共同利用型サービスとしての提供を検討している。共同利用型サービスが実現すれば、一定の制約は想定されるものの、コスト面を抑えつつ、お客様が導入しやすいスキームの確立ができ、デジタル化の推進により一層寄与できると考えられる。

今後も、柔軟性を備えた保険デジタルサービスプラットフォーム「InsureMO」を展開し、さまざまな新しいサービス・技術をかけ合わせながら、保険に関わるお客様のビジネス革新に貢献し、業界の未来像創出とその実現に向けて取り組んでいく。

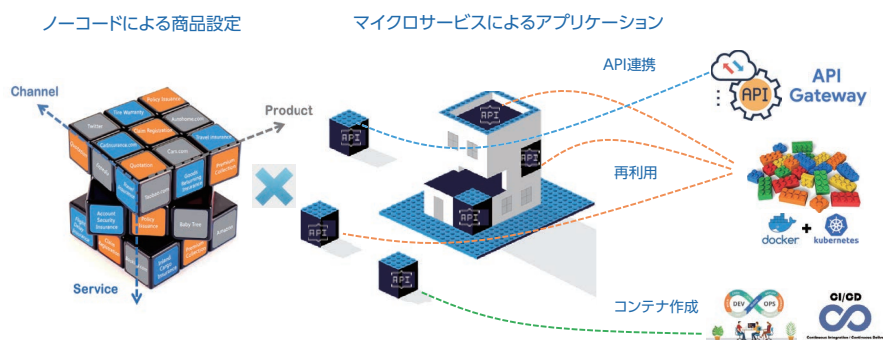


図 2 InsureMO の強み